AGRECSA

PROYECTO DE CULTIVO DE MAÍZ EN HACIENDA LAS PALMERAS

CANTÓN MACARÁ – PROV. DE LOJA

AUTORES:

CLAUDIA CRISTIANSEN SALAZAR

EDUARDO CARRERA CÓRDOVA

CRISTIAN AMÉN ZAMBRANO

SUMARIO EJECUTIVO

La creciente brecha existente entre la producción nacional de maíz y la demanda para la fabricación de alimento balanceado para el sector pecuario justifican el nacimiento de AGRECSA como una empresa que se dedicará principalmente al cultivo de maíz para satisfacer el crecimiento de este sector. El sector de elaboración desde Estados Unidos o Argentina, sin que esto le signifique necesariamente mayor calidad comparada con su contraparte nacional. Aunque en los momentos actuales, el precio internacional del maíz puede estar más bajo que el producido en Ecuador, la tendencia del commodity es marcadamente alcista; lo justifican el crecimiento sostenido en la demanda mundial de alimentos tanto para animales como para personas y el desarrollo de nuevos combustibles.

La falta de políticas – principalmente crediticias y técnicas – sostenibles en el largo plazo por parte del gobierno nacional sumado a la falta de sistemas de riego que garanticen la presencia de agua en las etapas importantes de cultivo en las zonas dedicadas a las siembra de maíz, hacen que los rendimientos nacionales estén por debajo de los rendimientos similares de países vecinos, llegando al extremo de realizar única y exclusivamente una sola siembra por año a pesar de ser un cultivo de ciclo corto. Una de las principales ventajas de AGECSA en la Hacienda Las Palmeras es contar en el recurso hídrico en las aguas del Río Catamayo, lo cual le permitirá realizar al menos dos cultivos por año. La utilización de semilla certificada en su análisis bromatológico del tipo DOW 2B688 y un adecuado programa de cultivo, sumados a la trazabilidad de los insumos utilizados, convertirán al maíz producido por AGRECSA en producto de calidad, convertirán al maíz producido por AGRECSA en producto de calidad, la cual se pretende sea certificada bajo norma INEN.

Al existir cierto grado de incertidumbre en los parámetros macroeconómicos del entorno nacional aplicable al proyecto – especialmente referido a la inflación y a la tasa de financiamiento- y luego del análisis financiero de rigor utilizando un precio que se

encuentra por debajo del precio “oficial”, fue necesario recurrir a una simulación utilizando el Método de Montecarlo para definir la vialidad financiera del proyecto en función de la variabilidad probabilística de estos “agentes de incidencia”. Si bien es cierto el proyecto necesitaría un capital de trabajo relativamente elevado en el inicio (USD 55.000.00), se justifica necesariamente la presencia de este dinero en caja para evitar caer en una eventual iliquidez en los dos primeros años en el propósito de financiar y llevar a cabo las subsiguientes cosechas. Una tasa interna de retorno de 33% sumada a la alta probabilidad de tener período de recuperación de la inversión menor a los 4 años hace de este proyecto bastante atractivo en su acometida.

Como un desafío al proyecto, el entorno nacional de la producción y comercialización del maíz no se presenta de la manera más fácil y asequible. En primer lugar, no se dispone de un sistema estadístico actualizado que permita saber ni la superficie cultivada ni mucho menos la producción nacional; en consecuencia de lo anterior, el precio está sometido a los vaivenes de la fijación de un precio oficial y, al tener que importar para satisfacer las necesidades internas, existen dos riesgos diametralmente opuestos: sobreoferta y sobredemanda. AGRECSA pretende establecer redes de información con sus potenciales clientes para tratar de acometer en el mercado en los momentos más favorable posible ya que su subsistencia –al menos en los dos primeros años- dependen de esto al igual que su crecimiento y el de evitar que las ganancias del negocio terminen en manos de intermediarios. Las relaciones pueden ser –matemáticamente hablado- biunívocas y no transitivas estableciendo adecuadas alianzas estratégicas, sobre todo cuando “el tercer elemento” no agrega valor al producto al pasar por sus manos. AGRECSA tendrá especial énfasis en la selección y capacitación del recurso humano que invertirá en el cultivo, así como en la estricta observancia de los lineamientos de los “stakeholders” cumplidos a cabalidad por su Gerente General, en la persona de Eduardo Carrera C.

Se invita al lector a adentrarse en este escueto pero conciso y en extremos factible plan de negocios para AGRECSA, una empresa naciente pero que definitivamente será grande. Al final, Ud. Puede optar ser testigo si lo hace a un lado o ser protagonista, si se decide a invertir con nosotros; la elección siempre es suya.